

Propuesta de valor

El primer paso es la propuesta de valor, es decir, hablar sobre por qué las personas deberían comprar nuestro servicio y en lo que se diferencia de los competidores y servicios similares.

Nuestro servicio se basa en la instalación de un sistema de luces LED de colores para saber las mesas y sillas ocupadas de bares o restaurantes, y un indicador de aforo en la entrada que permita a las personas saber a qué sitios pueden acceder, además es de un uso bastante sencillo para quien compre esto, porque se pueden controlar todas las luces desde un teléfono móvil o mediante un mando. Esta idea es bastante innovadora y se aprovecha de la situación que estamos atravesando en estos momentos, ya que hay limitaciones en estos negocios. Con este servicio que ofrecemos podemos ayudar a mejorar todo el tema del contagio del virus, minimizando las aglomeraciones de personas.

No hay ninguna competencia como tal, salvo alguna aplicación móvil de funcionamiento similar, pero lo lógico sería elegirnos a nosotros porque nuestro servicio va más allá de los teléfonos, y esto puede servir para ayudar a las personas que no están familiarizadas con la tecnología.